

MODALITÀ DI ISCRIZIONE

L'iscrizione al corso deve essere effettuata inviando la scheda di partecipazione:



Consorzio Farmacisti Riuniti
segreteria@farmacistiriuniti.com
oppure via fax allo 0432628870

N.B. Saranno accettate solo le prime 60 iscrizioni. Vi chiediamo di porre particolare attenzione nella compilazione dei recapiti, indispensabili per la conferma dell'avenuta iscrizione.

Ragione sociale farmacia

Tel

E-mail

Numero partecipanti

Nome partecipanti:
.....
.....
.....

Farmacista nella seguente disciplina:

- Farmacista territoriale
 Farmacista ospedaliero

Ai sensi della Legge 675/96 e successive modifiche (Tutela delle persone e di altri soggetti rispetto al

trattamento dei dati personali) vi dò il mio consenso per il trattamento dei dati sopra riportati.

- Esprimo il mio consenso
 Nego il mio consenso

Al trattamento dei miei dati personali, anche in relazione ad altre iniziative di carattere scientifico

UDINE

MERCOLEDÌ 18 OTTOBRE 2017

*Lo sviluppo del consiglio
professionale in farmacia*

SEDE

BEST WESTERN Hotel Là di Moret

Via Tricesimo
33100 Udine (UD)

SEGRETERIA ORGANIZZATIVA E PROVIDER ECM

FENIX Srl

Via Ugo Foscolo, 25 - 27100 Pavia
Tel 0382 1752851 - Fax 0382 1752852
Responsabile: dr. Agostino Tacconi
segreteria@fenix-srl.it

CON IL CONTRIBUTO NON CONDIZIONATO DI:



Lo sviluppo del consiglio professionale in farmacia

RESPONSABILE SCIENTIFICO:

ROBERTO PASQUA
Consulente e Formatore
Easter Consulting

ID ECM: 331-200185
Nr Crediti: 4,3

È stata effettuata la richiesta di accreditamento per num. 60 partecipanti appartenenti alle seguenti figure professionali:
FARMACISTA: Farmacista Territoriale e Farmacista Ospedaliero

OBIETTIVO FORMATIVO

nr 7 (di processo) - la comunicazione efficace interna, esterna, con paziente. La privacy ed il consenso informato.

Programma

- | | |
|----------------------|--|
| 19.30 - 19.40 | Registrazione dei partecipanti |
| 19.40 - 19.50 | Apertura dei lavori: rationale ed obiettivi del corso |
| 19.50 - 20.20 | L'analisi dei "bisogni" e delle modalità di richiesta del cliente in farmacia |
| 20.20 - 20.50 | La gestione della relazione con il cittadino: accoglienza, ascolto "attivo", tecnica delle domande |
| 20.50 - 21.20 | L'argomentazione professionale: il metodo C.V.B. |
| 21.20 - 21.50 | Lo sviluppo del "consiglio complementare": il modello T+4 |
| 21.50 - 22.20 | La gestione delle obiezioni |
| 22.20 - 22.50 | La gestione dei servizi in farmacia |
| 22.50 - 23.50 | Esercitazioni sulle domande su specifiche problematiche e sull'argomentazione di prodotti |
| 23.50 - 23.55 | Verifica ECM e Chiusura lavori |



Razionale scientifico

Sviluppare un consiglio professionale in farmacia significa instaurare un nuovo rapporto paziente-farmacista non più basato sulla semplice dispensazione del prodotto ma sulla capacità di entrare in sintonia con il cliente e di guidarlo, attraverso una giusta comunicazione, verso l'acquisto ottimale.

Quanto più il farmacista si comporta da "consulente", tanto più si instaura un rapporto fiduciario che consente di aumentare la store loyalty. Maggiore sarà la fedeltà al punto vendita, maggiori saranno le opportunità per valorizzare la propria professionalità e migliore sarà il servizio offerto al cittadino.